

Características emprendedoras de los aprendices del SENA – CSF

Una aproximación desde la perspectiva del GEM

Lida Yamile Álvarez Fonseca¹

Katherine Rocío Matiz Ávila²

Oscar Rodolfo Pérez Vargas³

Fecha de recepción: marzo 30 de 2015

Fecha de aceptación: mayo 27 de 2015

Fecha de modificación: junio 22 de 2015

RESUMEN

Este documento tiene como propósito aportar a la comprensión de las características emprendedoras de los aprendices del Centro de Servicios Financieros (CSF) del SENA en Bogotá, con base en el modelo conceptual del Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2014) y el concepto de “tubería empresarial” propuesto por Valera y Soler (2012). A partir de un breve marco teórico sobre estas temáticas, se expone que la metodología utilizada para la caracterización de los aprendices fue una encuesta estructurada que se aplicó a una muestra significativa en el año 2015, y se presentan los resultados de esta encuesta comparándolos con los nacionales para el informe GEM Colombia de 2013.

Adicionalmente, se analizan otras variables, tales como conocimiento de fuentes de financiación por parte de los aprendices, sectores económicos de mayor interés para la creación de empresas, percepción sobre las dificultades que deben afrontar para la creación de empresas, relación del emprendimiento con la propia tradición familiar empresarial; y correlación de la vocación emprendedora de los aprendices con el trimestre cursado, la autoevaluación de sus cualidades de emprendimiento y la experiencia previa en creación de negocios, entre otros factores.

Entre las conclusiones más relevantes del estudio se destacan las diferencias del perfil emprendedor de los aprendices del SENA en comparación con el promedio de la población colombiana, la comprobación de que a medida que el aprendiz avanza en los trimestres cursados se incrementa su intención de emprender, y la existencia de un alto nivel de desconocimiento de entidades que apoyan el emprendimiento, incluido el Fondo Emprender. El documento finaliza con unas recomendaciones orientadas a la promoción de la cultura de emprendimiento en el CSF.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, aprendiz, caracterización, GEM, SENA.

1 Administrador de Empresas y Especialista en Finanzas de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Instructor Coordinación Economía Financiera y de Gestión - Centro de Servicios Financieros, SENA Bogotá D.C y Docente Universidad Piloto de Colombia. Bogotá D.C. Perteneciente al Grupo de Investigación Desarrollo e Innovación del Sector Financiero GIDISF, E-mail: lidaalvarez@misena.edu.co

2 Aprendiz del Tecnólogo en Formulación de proyectos. Coordinación de Economía Financiera y de Gestión, Centro de Servicios Financieros, SENA Bogotá D.C. Perteneciente al Semillero del Grupo de Investigación Desarrollo e Innovación del Sector Financiero GIDISF. E-mail: kmatiz@misena.edu.co

3 Administrador de Empresas de la Universidad Javeriana, Postulado a Maestría en Análisis de problemas Políticos, Económicos e Internacionales Contemporáneos de la Universidad Externado de Colombia. Instructor Coordinación Economía Financiera y de Gestión- Centro de Servicios Financieros, SENA Bogotá D.C. E-mail: oscar0798@misena.edu.co

ABSTRACT

The purpose of this document is to contribute to the understanding of the entrepreneurial characteristics of learners of SENA "Centro de Servicios Financieros" in Bogotá, based on the conceptual model of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2014) and the concept of "Tubería Empresarial" proposed by Valera and Soler (2012). From a brief theoretical framework about these topics, it is stated that the methodology, which was used for the learner's characterization, was a structured survey that was applied to a significant sample in 2015 and it shows the results of this survey comparing them to the national results for Colombia by GEM in 2013.

Additionally, other variables are analyzed such as information about funding sources, economic sectors of great interest to create enterprises, perception about the difficulties that they must face to create enterprises, the link between business venture and the own business family tradition and the correlation correlation of entrepreneurial vocation of apprentices according with the quarter of study, the self-assessment of their entrepreneurial attributes and the previous experience in business establishment, among others factors.

Among the most relevant conclusions of the study, differences are noted for entrepreneurial profile SENA learners, compared to the average of the Colombian population, the research proves that, the apprentice progresses, in the taken trimester, the intention to entrepreneur increases, and a high level of ignorance in the knowledge of the institutions supporting entrepreneurship; including the Entrepreneur Fund. The paper concludes with recommendations aimed at promoting the culture of entrepreneurship in the CSF.

KEYWORDS: *Entrepreneurship, learner, characterization, GEM, SENA.*

Introducción

El emprendimiento como competencia transversal es, junto con las competencias humanas y las técnicas, el pilar de la formación que brinda el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). El Centro de Servicios Financieros (CSF) por ser el centro más grande del país tiene la responsabilidad de estar a la vanguardia de los procesos de investigación en la entidad. Puesto que no hay estudios previos que permitan conocer claramente el perfil emprendedor de los aprendices en el CSF se plantea la presente investigación, la cual tiene como objetivo principal identificar las características emprendedoras de los aprendices del SENA – CSF, analizadas a partir del modelo del Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2013) y utilizando el concepto de tubería empresarial propuesto por Varela y Soler (2012).

Con base en este marco conceptual, se realizó una encuesta a 400 aprendices del CSF, de cada uno de los programas tecnológicos ofrecidos en el Centro, la cual se tabuló y analizó a la luz de los planteamientos de los modelo GEM y de tubería empresarial.

Los principales resultados del estudio son: Los aprendices tienen un perfil claramente diferente del perfil del colombiano promedio analizado desde el modelo GEM. La tubería empresarial para el aprendiz SENA CSF tiene valores que corresponden más a los de emprendedores de economías impulsadas por la innovación que a emprendedores de economías impulsadas por los factores, en la que se clasifica Colombia.

Es importante mencionar que este estudio se realizó en y para el Centro de Servicios Financieros y por lo tanto sus resultados no pueden extrapolarse a todo el SENA. No obstante, los resultados del estudio pueden utilizarse como referente en la regional Distrito Capital, ya que la población objeto de estudio es similar en el contexto de Bogotá D.C. Este artículo no calcula la tasa de actividad empresarial en las dos últimas fases de la tubería empresarial; es decir, no se analiza la etapa de empresario nuevo y de empresario establecido y tampoco analiza las causas de la discontinuidad empresarial.

La posibilidad de errores de muestreo se ha minimizado en el presente artículo a través de la utilización de la técnica de muestreo estratificado de acuerdo con el número de estudiantes de cada programa y utilizando proporciones para ser más precisos; sin embargo, es necesario realizar comprobaciones periódicas tipo observatorio, para validar permanentemente la pertinencia de los datos. Adicionalmente, las respuestas pueden estar influenciadas por el contexto y momento histórico en que se realizó el estudio.

Marco conceptual

Se presenta a continuación un breve marco teórico relacionado con temáticas necesarias para el presente estudio, tales como: emprendimiento, modelo GEM, tubería empresarial y sus etapas. Se hace también una presentación sucinta del CSF del SENA.

Emprendimiento

Para la Real Academia Española de lengua – RAE (2015) “emprender del latín *en*, y *pretender*, co-ger, implica cometer y comenzar una obra, un negocio o un empeño, en especial si encierra dificultad o peligro”. Según María Moliner (2007) emprender significa “empezar una cosa que implica trabajo o presenta dificultades o empezar un negocio y emprenderlo es el adjetivo que se asigna a la persona que tiene iniciativa y decisión para emprender negocios o acometer empresas”.

Por ello, el emprendimiento es una actividad inherente al ser humano, está presente en cualquier contexto y permite transformaciones de él mismo, la sociedad y el mundo.

Rodríguez y Jiménez (2005, p. 79) citan a Shumpeter (1947) quien señala que “un emprendedor no es un inventor, ni científico ni dueño de capital, es un innovador que realiza procesos de cambio social y tiene carácter multidimensional”. Adicionalmente, (Gámez Gutiérrez, 2013) sugiere que “el emprendimiento es una forma de pensar, razonar y actuar encaminada a encontrar oportunidades, con enfoque holístico y balanceada por el liderazgo” En tal sentido, el SENA es uno de los agentes que fomentan

y propician espacios de generación de ideas de negocio y por ende, encamina a los emprendedores colombianos a la creación de empresa.

En el CSF, no existen estudios previos sobre la caracterización del emprendimiento de los aprendices, tampoco se han analizado sus actitudes y percepciones emprendedoras. Por tal razón, es necesario realizar un estudio tendiente a ofrecer información actualizada sobre estas características.

Con el fin de realizar una comparación de la caracterización de los aprendices del SENA CSF en relación con el emprendimiento, se utilizará el modelo del *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM

Modelo GEM

El modelo del *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM, es “reconocido a nivel mundial como el estudio más amplio y sólido que existe en términos del análisis longitudinal de los procesos de creación de empresa (*Entrepreneurship*)” (Varela. Bedoya y Moreno, 2015, p. 11). Tuvo sus inicios en 1997 en el Babson College y London Business School, la primera aplicación para tomar mediciones sobre los componentes del emprendimiento se realizó en 1999 y en ella participaron 10 países, al pasar los años se incluyeron más países y en 2004 se creó GERA (*Global Entrepreneurship Research Association*) como “la organización sin ánimo de lucro, que se encarga de todos los aspectos investigativos, técnicos, financieros y administrativos del proyecto GEM” (Ibíd., p.10). Cabe aclarar, que GEM es considerado también como proyecto, pues integra a otras entidades académicas e instituciones patrocinadoras para su desarrollo en cada país.

Desde su metodología en el proyecto GEM, se hacen varios tipos de comparaciones en materia de emprendimiento, se realiza en diferentes momentos o tiempos para identificar variaciones y tendencias; se compara con otros grupos geográficos, permite identificar los factores que inciden en la dificultad a la actividad empresarial, realiza comparaciones en materia de creación de empresa en los tres tipos de

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

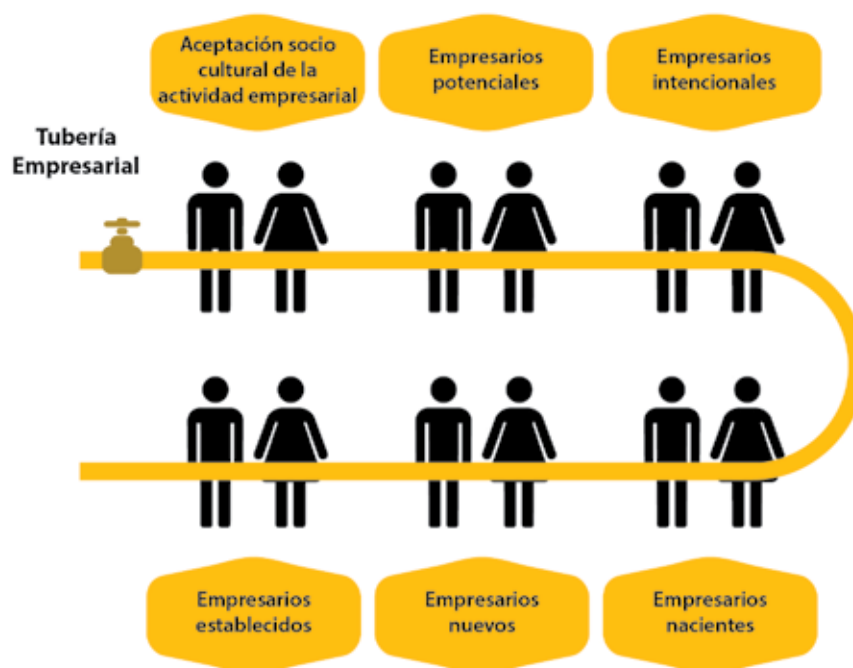


Figura 1. Tubería empresarial. Varela y Soler hacen una comparación entre una tubería por la cual pasa agua y si existen fisuras se presentan fugas. En la figura, se encuentra una tubería con las etapas del proceso de creación de empresa (actividad empresarial), en el cual se evidencian etapas críticas causadas por fugas de las personas que van abandonando el proceso. Tomado de: “Dinámica Empresarial Colombiana”. GEM, (2013).

economías: Economía de factores,⁴ economía de eficiencia,⁵ y economía basada en la innovación⁶ y por último, orienta políticas relacionadas con el fomento del espíritu empresarial.

El proyecto GEM, en el 2013 se realizó en 70 países siguiendo la misma metodología para efectos de comparación entre países; en éste mismo año el GEM para Colombia fue liderado por el Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad Icesi y por otras entidades a saber: el International Development Research Centre (IDRC)- Canadá,

Universidad del Norte, Universidad de los Andes, Pontificia Universidad Javeriana de Cali.

Para el desarrollo del presente artículo “Características emprendedoras de los aprendices del CSF”, se toma como base el documento GEM denominado “Dinámica Empresarial Colombiana-2013”.

Tubería empresarial

Varela y Soler (2012), desarrollaron el concepto de “Tubería empresarial”, a partir de la conceptualización GEM para facilitar el análisis integrado de todas las etapas que se presentan en el proceso de creación empresarial. Adicionalmente, identifica las *fugas* que se presentan en cada etapa (Varela *et.al.*, 2015).

Como se puede observar en la Figura 1. *Tubería empresarial*, se identifican seis etapas en el proceso de creación de empresa, con el fin de caracterizar el proceso empresarial.

4 **Economía de factores:** La economía basada en el potencial (agricultura de subsistencia y recursos naturales) (Cárdenas, 2011)

5 **Economía de eficiencia:** La economía basada en el potencial de eficiencia (industrialización y economías de escala de alcance limitado) (Cárdenas, 2011)

6 **Economía basada en la innovación:** economía impulsada por la innovación (I&D y un creciente sector de servicios, donde exista un potencial mayor para el emprendiendo. Es importante recordar, que Colombia pertenece a los países cuya economía se considera impulsada por la eficiencia. (Cárdenas, 2011)

Etapas de la tubería empresarial

A continuación se identifican las etapas de la llamada tubería empresarial con el fin de permitir al lector la comprensión del modelo propuesto por Varela y Soler.

Actitudes y percepciones emprendedoras

a. “Aceptación sociocultural a la actividad empresarial. Porcentaje de personas entre 18 y 64 años que están de acuerdo con el enunciado de que en su país con frecuencia se presentan en los medios de comunicación, noticias sobre nuevas empresas y emprendedores exitosos. Se mide por el porcentaje de adultos que expresan una posición positiva respecto de 3 factores: 1) ¿Es el inicio de una nueva empresa una buena elección de carrera? 2) ¿Reciben los empresarios un alto estatus en la sociedad? ¿Los medios de comunicación dan atención favorable a los empresarios y actividades empresariales?” (Varela *et.al.*, 2015).

b. “Emprendedores potenciales. “Porcentaje de personas entre 18 y 64 años que no están involucrados en actividades emprendedoras y que intentarían comenzar una empresa en los próximos tres (3) años. Para ello, se analiza la percepción de capacidades y habilidades, midiéndose por: 1) el porcentaje de personas entre 18 y 64 años que identifican y/o tienen la capacidad para identificar buenas oportunidades para empezar una empresa en el área donde viven. 2) Las habilidades necesarias para crear y manejar una empresa. 3) La capacidad de superar el temor al fracaso. Estos tres porcentajes se promedian para obtener un indicador individual”. (Varela *et.al.*, 2015)

c. “Empresario intencional: se mide por el porcentaje de adultos que expresan la firme intención de iniciar una nueva actividad empresarial sólo o con otras personas en los próximos tres años”. (Varela *et.al.*, 2015)

Actividad emprendedora

a. “Empresario naciente: “Porcentaje de personas entre los 18 y los 64 años que está activamente comprometido en el establecimiento de una empresa de la cual es propietario o copropietario, y que no ha pagado salarios, honorarios, o cualquier otro tipo de pago a los dueño o empleados, en dinero o en especie, por más de tres meses”. (Varela *et.al.*, 2015)

b. “Empresario Nuevo: Porcentaje de personas entre los 18 y los 64 años que son actualmente, los propietarios y los directores de una empresa que ha pagado salarios, honorarios o cualquier otro pago a los propietarios y/o empleados, en dinero o en especie, por un período que va de los 3 a los 42 meses”. (Varela *et.al.*, 2015)

c. “Tasa de Actividad emprendedora-TEA: Porcentaje de personas entre 18 y 64 años que son emprendedores nacientes y/o nuevos emprendedores”. (Varela *et.al.*, 2015)

d. “El empresario establecido: se mide por el porcentaje de personas que han realizado actividades específicas para la creación de nuevas actividades empresariales, pero han pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (en dinero y/o en especie) a empleados y/o propietarios por más de 42 meses”. (Varela *et.al.*, 2015).

Cuando se analiza el documento Dinámica empresarial colombiana GEM 2013, surge la siguiente pregunta: ¿Se puede caracterizar a los aprendices del Centro de Servicios Financieros en torno a la aceptación sociocultural, la potencialidad y la intencionalidad de crear empresas y nacimiento de empresas, comparando con los resultados del modelo GEM para Colombia?

Este artículo da respuesta al anterior interrogante y a otros, que permiten analizar las percepciones de los aprendices ante las iniciativas empresariales.

Centro de Servicios Financieros

Es uno de los 15 centros de formación con los que cuenta la Regional Distrito Capital del Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA. En 2015, este Centro cuenta con 16.839 aprendices de programas tecnológicos en 4 áreas técnicas:

- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Economía financiera y de gestión
- Unidad de Tecnologías de la Información aplicadas al sector financiero y empresarial
- Banca, Seguros, Fiducia, Fondos de Pensiones y Cesantías

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

Uno de los objetivos transversales de formación del SENA es el desarrollo de competencias para el emprendimiento como una alternativa de desarrollo profesional de los aprendices, que se suma al apoyo institucional para el empleo. Es tal la importancia de esta área transversal que el SENA cuenta con una estrategia integral para su desarrollo que comprende desde fuentes de financiación como el Fondo Emprender, hasta metodologías de acompañamiento y un sistema de apoyo a los emprendedores que va desde el surgimiento de la idea, la formulación de los planes de negocio, la financiación de proyectos y el acompañamiento durante el primer año de puesta en marcha, cuando estos son financiados por el Fondo Emprender.

La presente investigación se realiza en este marco de política institucional sobre emprendimiento.

Metodología

Haciendo uso de la investigación descriptiva y correlacional, y con una encuesta técnica de recolección de información -que se encuentra al final de

este artículo y que está compuesto por 32 preguntas-, se interroga sobre información demográfica y características emprendedoras de los aprendices del CSF, y se escogieron las preguntas comparables a las del GEM Colombia.

A continuación se seleccionaron aquellas fichas (cursos o grupos de aprendices) que estuvieran recibiendo formación presencial en cualquiera de las sedes del centro en todas sus jornadas, diurna, nocturna y fines de semana hasta el primer trimestre de 2015. Para tal fin, se contó con la base de datos de marzo de 2015 que cuenta con una población de 16.839 aprendices activos, denominada PE-04 “Programación Específica de cursos largos, especiales y eventos por regional y Centro”, suministrada por la oficina de Gestión de Administración Educativa del CSF.

A continuación, se utilizó la fórmula para población finita con el objetivo de identificar la muestra. El resultado es una muestra de 400 aprendices. Estos son los elementos de la fórmula:

Tabla 1.

Fórmula y elementos para el cálculo del tamaño de la muestra en la investigación.

Fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra	
	$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$
N	16.839 total aprendices
Z	1,96 correspondiente al 95% de confiabilidad
P	Proporción esperada en éste caso 50% por no poseer estudios previos
Q	1-p, correspondiente a 50%
E	5% de margen de error

Nota: Tomado de: “Estadística aplicada a la administración y a la economía”. Cálculos hechos por los propios autores.

Con el fin de ser precisos en las proporciones, se realizó un muestreo estratificado. De acuerdo al número de estudiantes por programa, se les asignó un peso relativo de acuerdo a la proporción que tiene con relación al total de aprendices del Centro. Se utilizan los siguientes elementos

Posteriormente, y de acuerdo al tamaño de la muestra, este se multiplicó por el peso relativo de cada programa y se obtuvo el total de encuestas a realizar en cada programa, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Programas de formación encuestados

Tabla 2.
Programas de formación encuestados

Programa	Aprendices encuestados
Análisis y desarrollo de sistemas de información	13
Asistencia administrativa	15
Contabilidad y finanzas	109
Formulación de proyectos	12
Gestión bancaria y de entidades financieras	51
Gestión de negocios	47
Gestión de negocios fiduciarios	19
Gestión empresarial	79
Gestión financiera y de tesorería	27
Gestión integral del riesgo en seguros	20
Gestión integral en fondos de pensiones y cesantías	8
Total aprendices encuestados	400

Nota: Cálculos hechos por los propios autores.

Una vez calculados los valores, se solicitó en cada coordinación académica el listado de fichas y se seleccionó al azar algunas fichas de diferentes trimestres para realizar las encuestas.

Posteriormente, en los ambientes de formación de acuerdo al número de aprendices requeridos (según la tabla 2), se seleccionan al azar los encuestados. De esta manera se realizaron 400 encuestas tal como se describe en la columna de aprendices encuestados.

En el procesamiento y análisis de la información se utilizó el programa SPSS versión 22 de IBM- *Statistical Package for the Social Science®* como programa estadístico que permite el manejo de grandes cantidades de datos.

Etapas de la tubería empresarial analizadas

Con el propósito de describir las principales características del aprendiz emprendedor del Centro de Servicios Financieros, se toma el Modelo GEM

Bogotá-2013 y desde el concepto de “Tubería Empresarial” se parte del análisis de las primeras cuatro etapas de la actividad empresarial, adaptadas del modelo GEM, que son:

- 1) La aceptación sociocultural
- 2) El empresario potencial
- 3) El empresario intencional
- 4) El empresario naciente

Para analizar las primeras cuatro etapas de la tubería empresarial en los aprendices del Centro de Servicios Financieros y de allí, realizar una caracterización comparada entre aprendices del SENA y los colombianos; se efectuaron preguntas muy similares a las del estudio GEM, con el fin de que se pudiese comparar el resultado.

Resultados

Primera etapa: Aceptación sociocultural

De la primera etapa, surgen los siguientes interrogantes: ¿Cuál es la aceptación sociocultural de la actividad empresarial en los aprendices del Centro de Servicios Financieros tomando en cuenta las tres variables: buena elección de carrera, alto estatus y cobertura de medios?

Respecto a la *Aceptación sociocultural de la actividad empresarial*, se analiza en el GEM que los tres factores buena elección de carrera, Alto estatus y Cobertura de medios, en el ciclo 2010-2013 (tabla 3), tiene variaciones significativas y en el porcentaje de adultos se considera que los empresarios tienen un alto estatus social.

Colombia tiene una percepción positiva superior en el tema, pues consideran que ser empresario es una buena elección profesional. En el tema de alto estatus y de cobertura positiva de los medios, “Colombia luce mejor que las economías impulsadas por la innovación y por la eficiencia; pero inferior a las economías impulsadas por factores”. (GEM, 2014). Ejemplo de las economías impulsadas por la innovación son Japón Israel, Canadá, EE. UU. Como ejemplo de las economías impulsadas por factores están India, Uganda, Vietnam.

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

Tabla 3.

Factores que determinan la aceptación socio-cultural

	2010	2011	2012	2013
Buena elección de carrera	88,7%	89,4%	89,2%	90,9%
Alto estatus	76,1%	78,7%	75,5%	71,4%
Cobertura de medios	67,0%	67,4%	68,8%	67,5%

Nota. Tomado de “Encuesta a la población adulta (APS)”. Dinámica empresarial colombiana. GEM, (2013).

En principio, se esperaría que a mayor desarrollo económico (mayor número de empresarios y empresas exitosas y reconocidas), mayor fueran estas tres variables en la percepción de sus sociedades; pero por otro lado, el factor de limitaciones del desarrollo y de oportunidades laborales impulsa más al fortalecimiento de las empresas en los países de menor desarrollo. (GEM, 2014).

En la aceptación sociocultural sobre las actividades empresariales en los aprendices, los resultados fueron los siguientes: El 85% considera que tener empresa es una opción deseable de carrera, y el 72% considera que los empresarios tienen un alto estatus social y el 48% considera que hay mucha atención de los medios de comunicación hacia la actividad empresarial.

En la tabla 4, se compara con los resultados del GEM para Colombia, las diferentes economías y el CSF. Los resultados son los siguientes:

Tabla 4.

Factores que determinan la aceptación socio-cultural

Comparación de factores entre tipos de economías Colombia y el Centro de Servicios Financieros	Buena elección de carrera	Alto estatus	Cobertura de medios positiva
Economías impulsadas por los factores	75,3%	80,1%	69,8%
Economías impulsadas por la eficiencia	67,8%	67,0%	61,4%
Economías impulsadas por la innovación	53,5%	67,3%	55,7%
Colombia	90,9%	71,4%	67,5%
SENA Centro de Servicios Financieros	85,0%	72,0%	47,8%

Nota: Cálculos de los autores, a partir de los datos obtenidos por Dinámica empresarial colombiana GEM 2013 y aplicada a los aprendices SENA-.

Al promediar los porcentajes de los tres factores: buena elección de carrera, alto estatus y cobertura de medios positiva, se identifica que en Colombia hay una percepción positiva hacia el emprendimiento de un 76,6% de las personas, entre tanto en el CSF, este resultado es del 68,3%. Este resultado no es precisamente negativo, lo que sugiere el GEM es que las limitaciones del desarrollo y de oportunidades laborales impulsan más al fortalecimiento de las empresas en los países de menor desarrollo. En resumen los aprendices del SENA pueden percibir mejores oportunidades laborales y de desarrollo que el promedio de los colombianos y, por lo tanto, tienen menor percepción positiva hacia la actividad empresarial.

Segunda etapa: Empresarios potenciales

En esta fase surge la siguiente pregunta: ¿Cuál es la percepción de oportunidades, la percepción de capacidades y el temor al fracaso en los aprendices del Centro de Servicios Financieros?

En los datos de Colombia para el periodo 2010-2013 (tabla 5) sobre los factores que definen el *Empresario potencial*, se observa una tendencia decreciente tanto en percepción de oportunidades como en la percepción de capacidades, y un crecimiento en el temor al fracaso.

Siguiendo la metodología GEM, se realizaron diferentes preguntas (*ver preguntas 24, 26 y 27 encuesta anexa*) para determinar la percepción positiva sobre los factores estudiados, las preguntas que se realizaron para cada aspecto están relacionados con la concepción reciente de alguna oportunidad de creación de empresa

Tabla 5.
Factores que definen a los empresarios potenciales.

Factores	2010	2011	2012	2013
Percepción de Oportunidades	68,5%	73,1%	71,8%	67,7%
Percepción de Capacidades	65,1%	61,3%	56,6%	57,8%
Temor al Fracaso	31,5%	32,6%	34,7%	31,8%

Nota: Tomado de “Encuesta a la población adulta (APS)”. Dinámica empresarial colombiana. GEM, 2013.

en el área donde vive; calificación de la capacidad del aprendiz para crear y manejar una empresa y la consideración del aprendiz sobre si al iniciar un negocio es mayor la probabilidad de triunfo o de fracaso.

Tabla 6.
Factores que definen a los empresarios potenciales. Colombia y a los aprendices del Centro de Servicios Financieros

	Percepción de oportunidades	Percepción de capacidades	Temor al fracaso
Colombia 2013	67,7%	57,8%	31,8%
SENA – CSF	22,3%	57,3%	21,3%

Nota: Datos de Colombia 2013 - Tomados de Dinámica empresarial colombiana GEM 2013 y aplicada a los aprendices SENA por los autores.

Para Colombia el valor de empresarios potenciales es de 65,6% y para los aprendices del SENA CSF es de 52,76% explicado por el bajo valor de percepción de oportunidades, pero impulsado por el bajo miedo al fracaso.

Tabla 7.
Habilidades para crear empresa.

Habilidades	Expertos en Colombia	Aprendices del SENA
Crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	2,1	3,2
Dirigir una pequeña empresa.	2,6	3,6
Experiencia en la creación de nuevas empresas.	2,0	3,3
Gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	2,4	3,7
Capacitado para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2,4	3,6

Nota: Datos de Colombia - Dinámica empresarial colombiana - GEM 2013 y aplicada a los aprendices SENA por los autores.

Para mejorar en el factor de percepción de oportunidades (22.3%) que está muy por debajo con el dato para Colombia (67,7%), se debe aprovechar la percepción de capacidades y el hecho de que los aprendices tienen bajo miedo al fracaso, a través de acciones que fortalezcan el currículo en las etapas de formación, es decir, en la etapa lectiva. Además se deben propiciar espacios que permitan observar y analizar la visión de emprendedores exitosos, fortalecer los valores propios de la cultura empresarial enmarcados en los talleres y didácticas activas que permitan desarrollar los conocimientos, las habilidades y las competencias necesarias para buscar nuevas oportunidades de creación de empresa y para incrementar el número de planes de negocios que surgen como iniciativa de los aprendices en las unidades de emprendimiento y acrecentar el número de empresarios egresados.

En relación con las habilidades para crear empresa, (*Ver pregunta 30 de la encuesta anexa*) a los aprendices del centro se les pidió que evaluaran a los demás aprendices respecto a sus capacidades para el emprendimiento en diferentes variables, utilizando una calificación de 1 a 5. Los resultados son los siguientes:

Se observa que la percepción de los aprendices es positiva respecto a la capacidad de sus compañeros para el emprendimiento. Siendo la gran capacidad de reacción ante nuevas oportunidades de negocio la más sobresaliente, esta respuesta es contradictoria con la percepción de oportunidades del punto anterior, pues muestra que los aprendices perciben pocas oportunidades en el entorno; adicionalmente, crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento es la menor capacidad percibida por la mayoría de los aprendices.

Tercera etapa: Empresario intencional

Según datos del GEM (2014):

Para mantener un alto nivel de intención empresarial y facilitar la conversión de la intención en creación de nuevas empresas, es necesario diseñar y ejecutar programas de educación y promoción que le permitan a la población: adquirir los conocimientos y habilidades necesarias para participar en la actividad empresarial, conocer las competencias empresariales necesarias para iniciar una empresa, y desarrollar un plan de carrera empresarial que les permita el transcurso normal en las siguientes etapas del proceso empresarial. La confianza sobre las capacidades y habilidades para crear y gestionar una nueva empresa crece a medida que aumenta el nivel educativo (p. 29).

Respecto a la etapa de la tubería empresarial –que evalúa el *Empresario intencional*: “Colombia sigue teniendo el porcentaje más alto en todas las economías impulsadas por la eficiencia representado con un 54,5% de empresarios intencionales, seguido de Chile (46.5%) y Ecuador (39.9%). Asimismo, Colombia ocupa el cuarto lugar en todo el mundo respecto a la proporción de empresarios intencionales, después de Botsuana (59.2%), Malawi (66.7%) y Uganda (60.7%)” (GEM, 2014).

De acuerdo con el estudio GEM para Colombia (2013) (ver tabla 8) sobre las habilidades que tienen los colombianos para crear una nueva empresa, la calificación es baja en todas las habilidades pero sobre todo en la variable 3 (Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas).

En contraste, la percepción de los aprendices es positiva respecto a la capacidad de sus compañeros para el emprendimiento (tabla 7). Siendo la gran capacidad de reacción ante nuevas oportunidades de negocio, la más sobresaliente, esta respuesta es contradictoria con la percepción de oportunidades del punto anterior y muestra que los aprendices perciben pocas oportunidades en el entorno; adicionalmente, crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento es la menor capacidad percibida para la mayoría de los aprendices de parte de los encuestados. Por otro lado, los expertos dan la calificación más baja en las variables consultadas en la experiencia en la creación de nuevas empresas.

Adicionalmente, para identificar si un aprendiz está planeando iniciar una nueva empresa solo o con otras personas en los próximos tres años, se les realizó una pregunta (*Ver pregunta 29 de la encuesta anexa*), que hace relación a si el aprendiz tiene alguna intención o ha realizado acciones para la creación de empresa. Demuestra por el resultado, que el nivel de intencionalidad de creación de empresa en los aprendices del Centro de Servicios Financieros, sólo es del 46% presentándose fugas en la tubería empresarial; es decir, en la etapa de empresario potencial en la cual se contaba con 52.8% se pasa al 46% de aprendices emprendedores que tienen la intención de crear empresa sólo o con otras personas en los próximos tres años.

Tabla 8.
Habilidades para crear empresa

	2010	2011	2012	2013
Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial y crecimiento	2,4	2,1	2,2	2,1
Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	2,9	2,5	2,7	2,6
Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	2,6	2,2	2,4	2,0
Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	2,9	2,5	2,5	2,4
Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	2,7	2,3	2,4	2,4

Nota: Encuesta Nacional a Expertos (NES) 2013. Dinámica empresarial colombiana- GEM 2013.

Tabla 9.
Intencionalidad de creación de empresa

Comparación Colombia - aprendices del SENA	%
Colombia	54,5 %
Aprendices del SENA	46,0 %

Nota: Datos de Colombia- Dinámica empresarial colombiana- GEM 2013 y para el SENA- cálculos de los autores a partir de encuesta a aprendices.

Cuarta etapa: Empresarios nacientes

La tasa de empresarios nacientes se determinó a través de la pregunta, ¿actualmente tiene un negocio? El resultado es del 11,5% de los aprendices como empresarios nacientes del Centro de Servicios Financieros; este valor se ubica por debajo del valor del resultado del estudio GEM para Colombia que es del 14% y para América Latina que es del 12%.

Este valor para el Centro de Servicios Financieros a pesar de ser más bajo que el de Colombia,

no implica necesariamente un aspecto negativo, pues una tasa de educación y de percepción de oportunidades laborales más elevada disminuye la propensión a emprender, en el caso de los aprendices SENA-CSF, el nivel educativo y la percepción de oportunidades laborales es mayor que el valor para Colombia.

En resumen, comparando los porcentajes del SENA-CSF vs GEM para Colombia 2013, se encuentran los resultados de la tabla 10.

Es decir, al final de las cuatro primeras fases de la tubería empresarial para el SENA-CSF queda sólo el 11,5% de los aprendices la diferencia entre el comportamiento en Colombia y el SENA-CSF (figura 2), se puede derivar en el mayor nivel de escolaridad de los aprendices que está relacionada con la pregunta número cuatro de la encuesta, indica que los aprendices tienen bachillerato completo, lo cual está sobre el promedio colombiano que es de noveno grado (DANE, 2007).

Tabla 10.
Comparación de los resultados del SENA-CSF vs GEM para Colombia 2013

	Aceptación sociocultural	Empresario potencial	Empresario Intencional	Empresario nuevo
Colombia	76,6%	65,6	54.5%	14%
Sena CSF	68,3%	52,8%	46.0%	11,5%

Nota: Datos de Colombia-Dinámica empresarial colombiana- GEM 2013 y para el CSF- cálculos de los autores a partir de encuestas aplicadas a los aprendices.

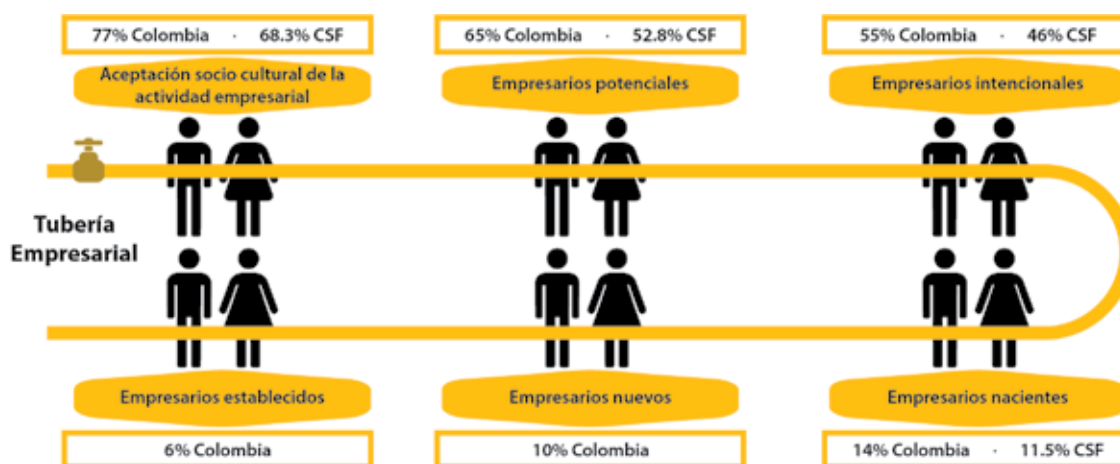


Figura 2. Tubería Empresarial Colombia. Adaptación de la imagen del documento Dinámica Empresarial Colombiana 2013 para comparar los datos de Colombia y el SENA- Centro de Servicios Financieros. Los datos del Centro de Servicios Financieros surgen de cálculos de los autores. Este estudio no incluye las dos últimas fases de la tubería empresarial las cuales serán objeto de un estudio posterior. Tomado de Dinámica Empresarial Colombiana. GEM 2013.

Otras variables analizadas

Conocimiento de entidades y organismos que promueven el emprendimiento en Colombia

Ya analizadas las cuatro primeras etapas de la tubería empresarial en el Centro de Servicios Financieros y teniendo en cuenta que hoy día en Colombia se habla de ecosistema de emprendimiento “como una agrupación espacial de instituciones que actúan entre sí en pro de la promoción, la asistencia y el desarrollo de proyectos empresariales nuevos o ya existentes” (Guerrero, 2013)., es necesario identificar si los aprendices conocen alguna o varias de las entidades que hacen parte de dicho ecosistema.

Las organizaciones de un Ecosistema de emprendimiento pueden clasificarse según el origen de su concepción en: (1) Entidades públicas; (2) Entidades privadas; (3) Entidades mixtas y (4) Organismos de cooperación internacional. Estas entidades pueden prestar servicios a un solo tipo de emprendedor de oportunidad, por necesidad, de alto impacto o a un conjunto de emprendedores. (Quiroga Marín, Raúl. 2014).

Se les preguntó a los aprendices sobre ¿cuáles programas de gobierno distrital o nacional conocían en materia de emprendimiento? (Ver pregunta 15 de la encuesta anexa). Esta pregunta daba la opción de seleccionar varias respuestas. El resultado es que el programa más conocido es Fondo Emprender con un 28% de las respuestas; sin embargo, es preocupante que siendo el programa liderado por el SENA sólo tenga ese nivel de recordación; se encontró, además, que el 33% de los aprendices encuestados no conoce ninguna entidad, lo cual es inquietante para una entidad formadora como el SENA y que además tiene un componente transversal al que acceden todos los aprendices como es la formación en emprendimiento, que tiene varios eventos a lo largo de cada programa de formación. Esto indica la necesidad de promover espacios de participación y concertar alianzas que permitan realizar transferencias entre las entidades u organismos que lideran estos programas de gobierno y el CSF, y también es necesaria una mayor participación de la Unidad de Emprendimiento en los procesos de inducción

a los aprendices. Los instructores del Centro deben actualizarse en esta materia y brindar capacitación a los aprendices para que conozcan las estrategias y sobre todo las oportunidades a las cuales pueden tener acceso desde la asesoría hasta la financiación de los proyectos productivos.

Tabla 11.

Conocimiento de programas que promueven el emprendimiento

¿Qué programas de gobierno distrital o nacional conoce en materia de emprendimiento?	Respuestas	
	N	Porcentaje
Ventures	4	8%
Misión Bogotá	83	17,1%
Bogotá Emprende	57	11,7%
Fondo Emprender	136	28,0%
Parquesoft	13	2,7%
Red Nacional de Ángeles	13	2,7%
INNPULSA	6	1,2%
OTRAS	12	2,5%
NINGUNA	162	33,3%
Total	486	100,0%

Nota: Elaboración propia mediante software SPSS.

Motivaciones a la creación de empresa en los aprendices del Centro de Servicios Financieros

A continuación se presentan los resultados de la pregunta 32 relacionada con las motivaciones para emprender por parte de los aprendices CSF y su comparación con los resultados GEM para América Latina.

Para caracterizar al aprendiz SENA CSF es necesario comprender sus motivaciones. Aspectos como el apoyo que se pueda obtener de la familia, de los socios, de las entidades de apoyo, la actitud de la sociedad frente al proceso empresarial, los objetivos personales; las políticas de gobierno, las facilidades para el establecimiento de la empresa, los logros que a lo largo de sus carrera ha alcanzado el empresario, sus experiencias, y sobre todo, su compromiso con el proceso empresarial son fundamentales (Varela, 2014). Respecto a la motivación, se les preguntó a los aprendices (Ver pregunta 32 de la encuesta anexa)

sobre los principales motivadores para la creación de una empresa, luego se ordenaron de 1 a 8 siendo, 1 la más importante, es decir, la que obtuvo mayor promedio de calificación y 8 la menos importante, la que obtuvo menor calificación.

En la tabla 12 se observa la clasificación de las motivaciones de los aprendices y su comparación con los resultados para Latinoamérica:

La principal diferencia encontrada es que para los aprendices del CSF la motivación número uno para tomar la decisión de emprender un negocio es mejorar ingresos, seguido de autorrealización, lo cual muestra que la posibilidad de mejorar ingresos debe evidenciarse para incentivar a los aprendices a crear empresa.

Tabla 12.

Motivaciones a la creación de empresa en Latinoamérica y en el Centro de Servicios Financieros- SENA

Motivación	Latinoamérica	SENA CSF
Autorrealización	1	2
Contribuir a la sociedad	3	4
Modelos de rol	5	5
Independencia	4	3
Mejorar ingresos	2	1
Enriquecerse	7	6
Seguir la tradición familiar	8	8
Estatus social	6	7

Nota: Elaboración propia con base en (Kantis, 2004). Cálculos de los autores para el CSF

Disposición a la creación de empresas de los aprendices del Centro de Servicios Financieros con otros miembros

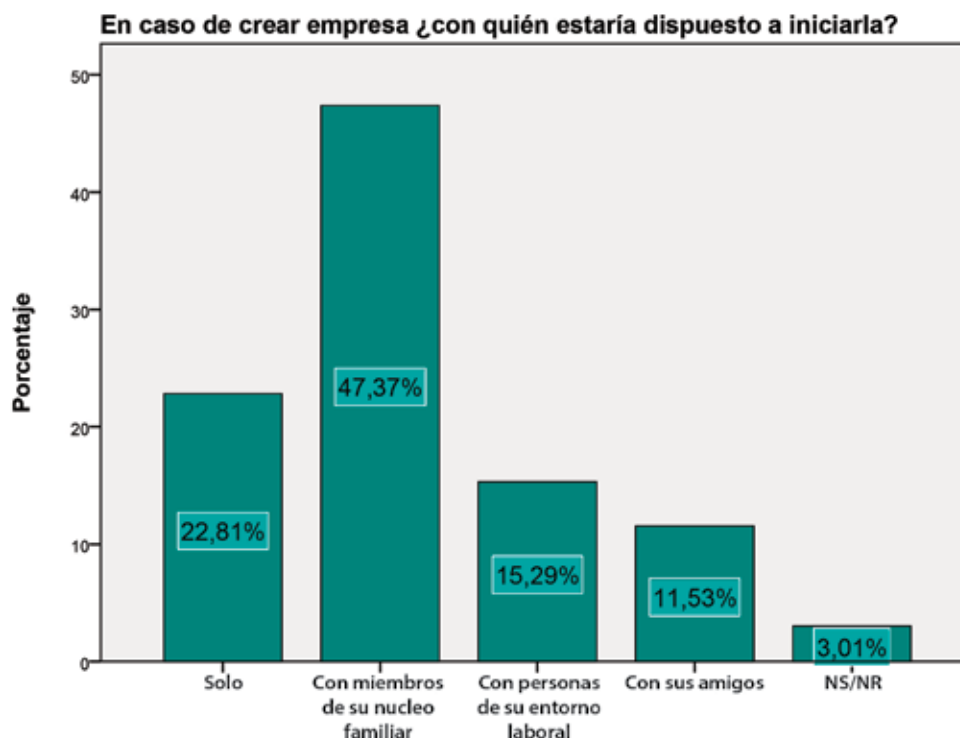


Figura 3. Disposición a la creación de empresas de los aprendices del Centro de Servicios Financieros con otros miembros. Elaboración propia mediante software SPSS. La figura muestra que los aprendices estarían dispuestos a crear empresa en primer lugar y representado en un 47,3% con miembros de la familia; en segundo lugar y con un 22,81% de forma individual; en tercer lugar, con personas del entorno laboral (15,29%), en cuarto lugar (11,5%) con amigos y el 3% no sabe o no responde.

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

Cuando se pregunta a los aprendices (Ver pregunta 20 de la encuesta anexa): en el caso de crear empresa ¿Con quién estaría dispuesto a iniciarla? (figura 3) Los aprendices manifiestan en mayor medida 47,37% que lo harían con la familia, lo cual evidencia la tendencia a las empresas familiares que se mantiene en Colombia. Aunque los aprendices en su proceso formativo realizan actividades en grupo, la propensión a crear empresa con personas del entorno laboral o amigos es muy baja.

Sectores económicos a los cuales se dirige la creación de empresa por los aprendices del Centro de Servicios Financieros

Sobre el sector económico donde el emprendimiento pudiese generarse en las empresas creadas por los aprendices (*ver pregunta 21 de la encuesta anexa*), el comercio es la alternativa más deseada por los aprendices con un 55,25% de las respuestas, seguido de servicios con 14,75%. Si se comparan estas respuestas en relación con la creación de empresas de acuerdo a Cámara de Comercio de Bogotá, en su informe denominado Dinámica empresarial 2013

(figura 4). Se observa que la principal actividad económica de empresas en Bogotá es servicios con 47%, seguida de comercio con 33%.

En el mismo informe se muestra que en cuanto a empresas liquidadas, las de sector comercio representan el 37%; es decir, los aprendices le estarían apostando a crear empresas en un sector donde son más las empresas que se liquidan que las que se crean. Por lo tanto, se evidencia la necesidad de orientar la creación de empresas a sectores que estén encadenados a programas donde se ha verificado mayor posibilidad de crecimiento y supervivencia de empresas, por ejemplo, los sectores del Programa Transformación Productiva que impulsa el Gobierno Nacional.

Los aprendices del Centro de Servicios Financieros perciben mayor oportunidad en el sector de comercio (figura 5). Se debe fortalecer la formación para que los aprendices puedan percibir las oportunidades del emprendimiento en aquellas actividades económicas que están relacionadas con el sector de servicios que tiene más posibilidades de generar valor de acuerdo a las investigaciones realizadas por el gobierno.

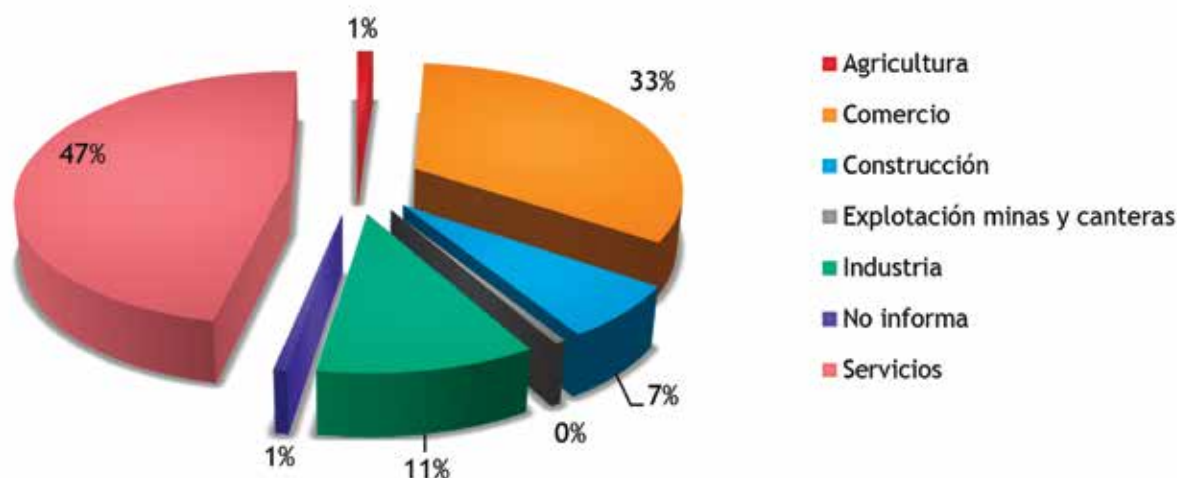


Figura 4. Actividad económica empresas creadas Bogotá- Cundinamarca-2013. Tomado de Dirección de gestión del conocimiento CCB con base en el registro mercantil. Cámara de Comercio Bogotá, Facatativá, Girardot. 2013. Específicamente las empresas ubicadas en Bogotá- Cundinamarca que están registradas de acuerdo a la actividad económica ante Cámara de Comercio se encuentran en el sector de Servicios 47%, seguido de Comercio con 33%, Industria con el 11% y Construcción con el 7%. Aparecen menores inscripciones de las empresas de acuerdo a la actividad económica en otras actividades como la Explotación de minas y canteras y la agricultura.

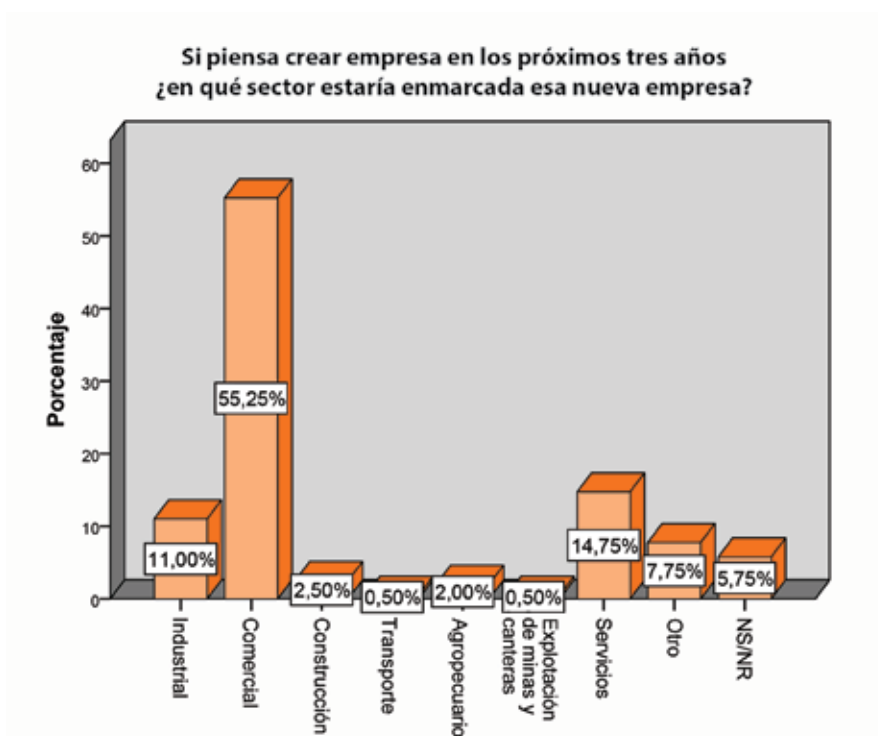


Figura 5. Sectores económicos a los cuales se dirige la creación de empresa por los aprendices del Centro de Servicios Financieros. Elaboración propia mediante software SPSS. De las siete actividades económicas en las cuales se encuentra la mayoría de las empresas que jalonan la economía en la región de Bogotá- Cundinamarca; un 55,25% de los aprendices se encuentra interesado en crear empresa en el sector comercial, un 14,75% en el sector de Servicios, en tercer lugar y representado con un 11% en el sector industrial, el 5,5% se encuentra interesados en empresas de la construcción, transporte, agropecuario y explotación de minas y canteras. Un 5,75% no sabe o no responde.

Mayor obstáculo para la creación de empresa en el país: percepción de los aprendices

Cuando se pregunta por el mayor obstáculo para crear empresa en el país (*ver pregunta 23 de la encuesta anexa*), (figura 6), los aprendices del CSF, consideran que el factor que más incide son los excesivos requisitos y costos con un 31,75% seguido del temor a fracasar en el corto tiempo con 28,5%, en tercer lugar, se encuentra el poco interés de los jóvenes a la creación de empresa (18%); en un cuarto lugar, bajo acceso de jóvenes hacia las líneas de crédito en materia de emprendimiento (16,50%). Se hace necesario generar espacios que permitan a la comunidad académica, generar ideas de negocio e incentivar el espíritu y cultura empresarial, gestionar eventos como las ruedas de negocio o las ferias empresariales, propiciar la visita

de emprendedores exitosos, identificar las líneas y opciones de las entidades en materia de financiación para emprendedores y concertar estrategias de articulación entre las coordinaciones académicas y las unidades de emprendimiento.

.Apreciación sobre la Necesidad del dinero para crear empresa.

Sobre el mito de que para crear empresa se requiere mucho dinero (Ver pregunta 31 de la encuesta anexa), como lo muestra la figura 7, es claro que existe aun en la población de aprendices del SENA CSF, un 72,21% que consideran se requiere mucho dinero para dar inicio a su iniciativa empresarial. Se deben fortalecer acciones tendientes a desmentir este mito en los aprendices del Centro de Servicios Financieros.

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

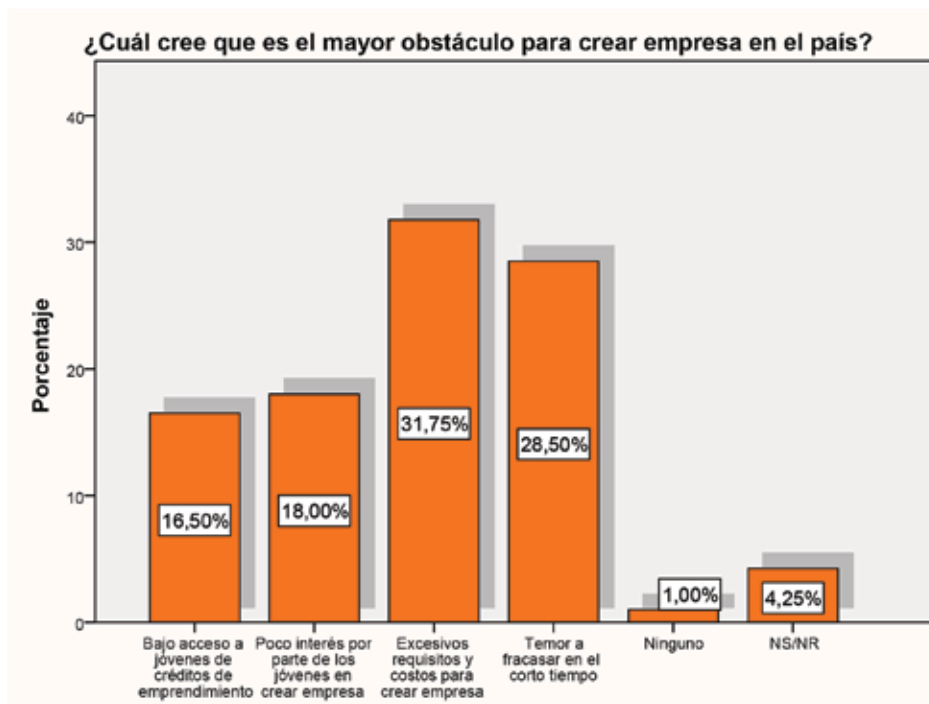


Figura 6. Mayor obstáculo para la creación de empresa en el país -percepción de los aprendices. Elaboración propia mediante software SPSS. Los aprendices del SENA CSF creen que el mayor obstáculo para crear en el país son 1) Excesivos requisitos y costos para crear empresa (31,75%). 2) temor al fracaso (28,5%). 3) Poco interés de los jóvenes en crear empresa (18%). 4) Bajo acceso de jóvenes a créditos para el emprendimiento (16,50%) 5) un 1% es positivo y considera que no hay obstáculos y por último el 4,25% no sabe o no responde.

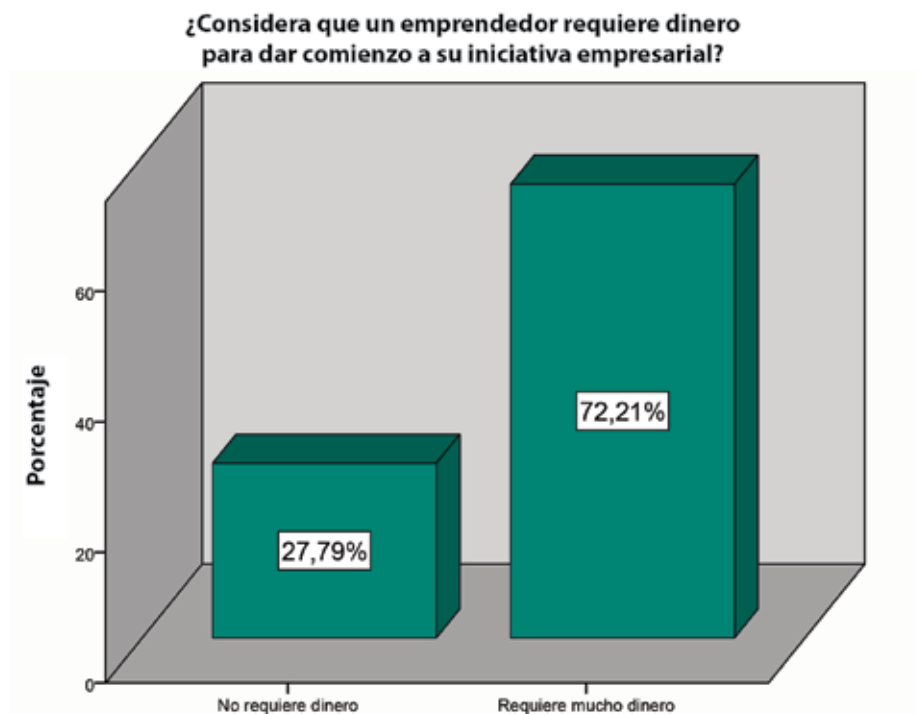


Figura 7. Necesidad o no de dinero para la creación de empresa. Elaboración propia mediante software SPSS. El 72,21% de los aprendices del SENA consideran que se requiere de mucho dinero para la creación de empresa.

Relaciones entre variables

Se verificaron a través de los datos obtenidos las relaciones entre variables de interés para el estudio.

Relación padre emprendedor - Vocación emprendedora del hijo

Al analizar la relación entre que los padres tengan o hayan tenido empresa y la intención del aprendiz de formar empresa (Ver pregunta 22 y pregunta 29 de la encuesta anexa). En la figura 8, es evidente que si los padres del aprendiz tuvieron o tienen empresa, éste tendrá mayor intención de crear empresa 53,21% frente a 44,10% esta diferencia es alta y evidencia la necesidad de formar emprendedores que motiven a sus hijos a emprender, de esta manera en el largo plazo existirá un mayor porcentaje de emprendedores provenientes de familias emprendedoras.

Relación entre el tipo de contrato y la propensión a crear empresa

La relación entre el tipo de contrato y la probabilidad de crear empresa (*ver pregunta 13 y pregunta 19 de la encuesta anexa*) (figura 9), evidencia que el porcentaje de los aprendices que se encuentran empleados a término indefinido tienen una mayor intención de crear empresa en los próximos tres años (82,0 %), seguido de quienes cuentan con contrato de prestación de servicios (80,76%); en tercer lugar, se encuentran quienes cuentan con un contrato a término fijo (59,18%). Quienes tienen menor propensión a la creación de empresa son aquellos que cuentan con un contrato a destajo. Esta información muestra que la mayor seguridad y estabilidad laboral son incentivos para crear empresa debido a la tranquilidad de un salario estable que permite iniciar actividades sin poner en riesgo el ingreso habitual.

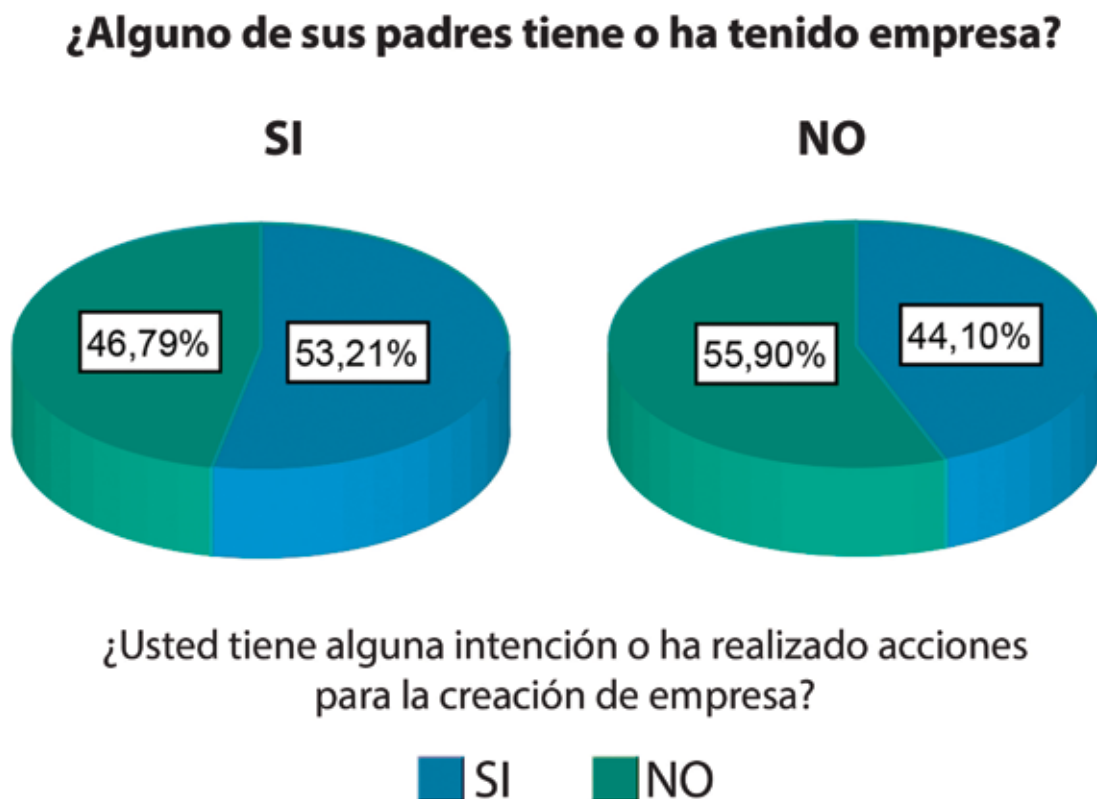


Figura 8. Relación padre emprendedor - Vocación emprendedora del hijo. Elaboración propia mediante software SPSS. Existe mayor propensión a crear empresa de los aprendices con padres que tienen o han tenido empresa.

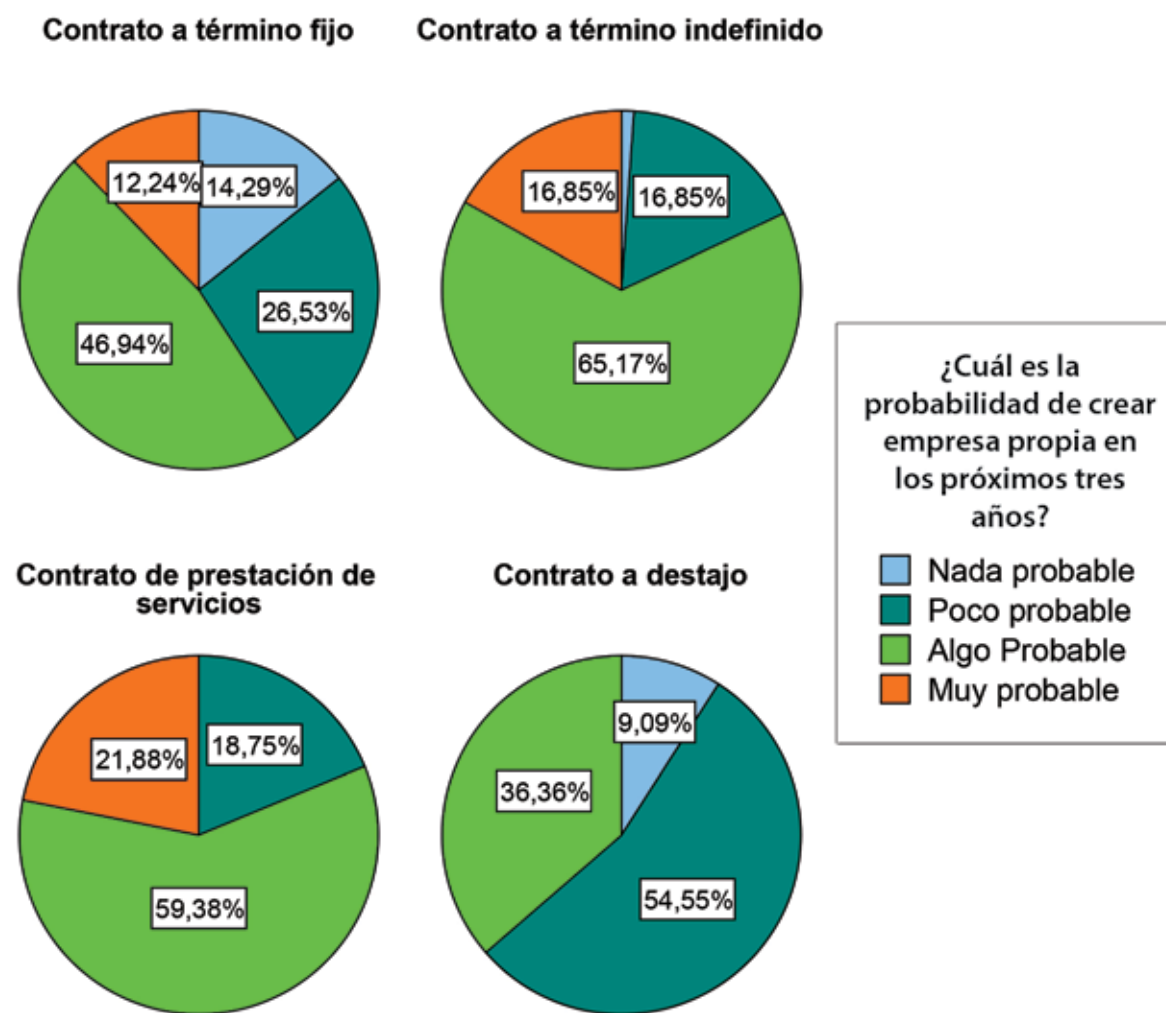


Figura 9. Relación entre el tipo de contrato y la propensión a crear empresa.. Elaboración propia mediante software SPSS. Los aprendices que tiene un contrato a término indefinido, los contratistas, y quienes tienen contrato a término fijo proyectan mayor probabilidad para crear empresa.

Correlaciones entre variables

Se generaron tablas y se verificaron correlaciones a partir de dos o más variables. Los principales hallazgos se presentaron entre las variables que mostraron un mayor coeficiente de correlación de Pearson y con un nivel de significancia menor a 0,01 a dos colas⁷.

A continuación se presentan las principales correlaciones encontradas:

Correlación existente entre el trimestre en el que está el aprendiz y la vocación emprendedora

La correlación existente entre el trimestre en el que está el aprendiz y la vocación emprendedora (Ver pregunta 6 y pregunta 19 de la encuesta anexa). Al analizar los datos de la figura 10 y tabla 13, se observa que esta es positiva en 0,285 y significativa menor a 0.01. Esto quiere decir que con cada trimestre que avanza

⁷ Según Kazmier (1993). Probabilidad de obtener resultados tan extremos como el obtenido, y en cualquier dirección, cuando la hipótesis nula es cierta. Un nivel de significación bilateral (de dos colas) contrasta una hipótesis nula en la que la dirección del efecto no se especifica de antemano.

el aprendiz su propensión a emprender aumenta en la escala 0,285 siendo 1 nada probable 2 poco probable, 3 algo probable y 4 muy probable. Esto se hace evidente al finalizar el programa de formación (que tiene 6 trimestres en etapa lectiva), cuando en comparación al primer trimestre la vocación emprendedora del aprendiz pasó de muy probable 15,22% en primer trimestre, a 16,67% en sexto trimestre y quienes

contestaron algo probable pasaron de 43,48% en primer trimestre a 61,11% en sexto trimestre.

Lo anterior, indica que las acciones del SENA CSF para fomentar el emprendimiento en el aprendiz han sido efectivas y son muy importantes para impactar en los aprendices en diferentes etapas de su formación.

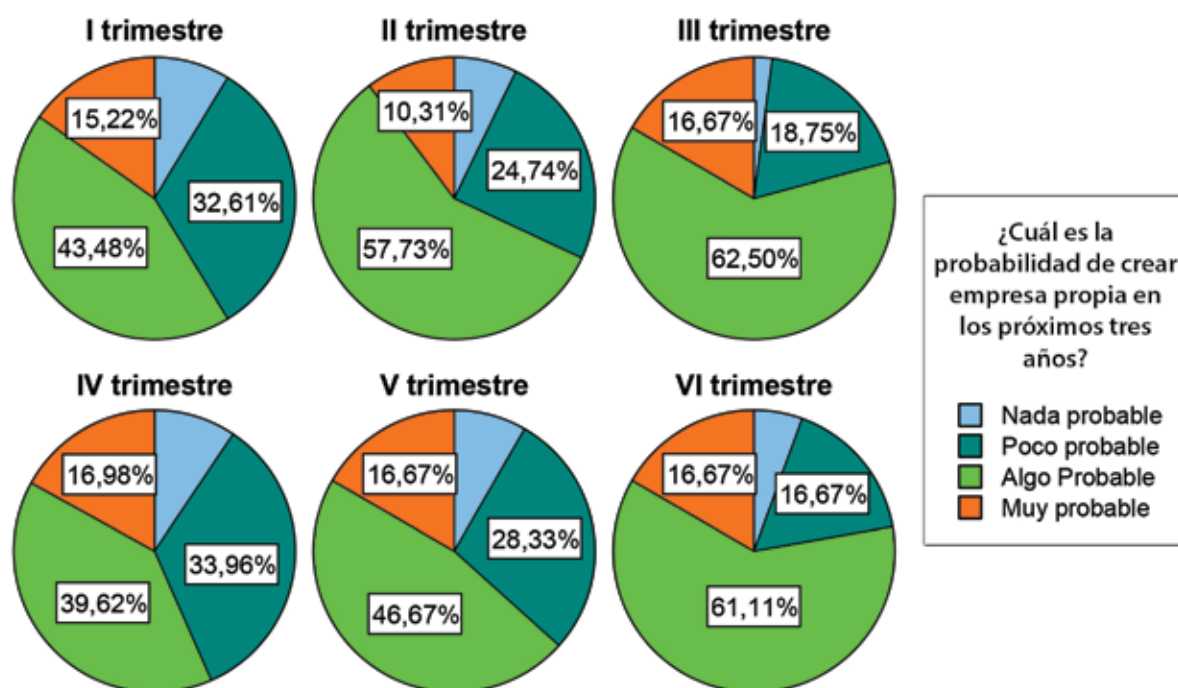


Figura 10. Correlación entre el trimestre y la vocación emprendedora. Elaboración propia mediante software SPSS. Nota. En el primer trimestre la vocación emprendedora del aprendiz pasó de muy probable 15,22% en primer trimestre, a 16,67% en sexto trimestre y quienes contestaron algo probable pasaron de 43,48% en primer trimestre a 61,11% en sexto trimestre.

Tabla 13.

Correlación entre trimestre del aprendiz y cuál es la probabilidad de crear empresa en los próximos tres años

		¿En qué trimestre se encuentra en éste momento?	¿Cuál es la probabilidad de crear empresa propia en los próximos tres años?
¿En qué trimestre se encuentra en éste momento?	Correlación de Pearson	1	,285**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	400	400
¿Cuál es la probabilidad de crear empresa propia en los próximos tres años?	Correlación de Pearson	,285**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	400	400

Nota: Por cada trimestre que avanza el aprendiz tiene aumenta en 0,285 la valoración que le da a la probabilidad de emprender en los próximos tres años. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas). Fuente. Cálculos de los autores a partir de encuestas aplicadas a los aprendices. Elaboración propia en software SPSS.

Probabilidad de emprender y autoevaluación de cualidades emprendedoras en los aprendices del CSF

Otro conjunto de variables que es necesario resaltar debido a su correlación es el conformado por la vocación emprendedora y la calificación de aptitudes para el emprendimiento (Ver pregunta 19 y pregunta 26 de la encuesta anexa).

La correlación entre estas dos variables se manifiesta en la figura 11, de la siguiente forma: cuanto más valora un aprendiz sus cualidades emprendedoras, más intención tiene de formar empresa en el

corto plazo. La correlación de Pearson entre las variables es positiva con una magnitud de 0,154 y con un grado de significancia menor a 0,01 (tabla 14).

Aunque la magnitud es pequeña, por cada unidad que un aprendiz se valora de más en sus características emprendedoras aumenta en 0,154 en la escala de vocación emprendedora siendo 1 nada probable 2 poco probable, 3 algo probable y 4 muy probable. Por ésta razón los programas de emprendimiento deben permitir, además de la apropiación los conceptos y procedimientos para el emprendimiento, el descubrir y apropiar las capacidades de cada individuo para que éste tenga mayor intención de emprender.

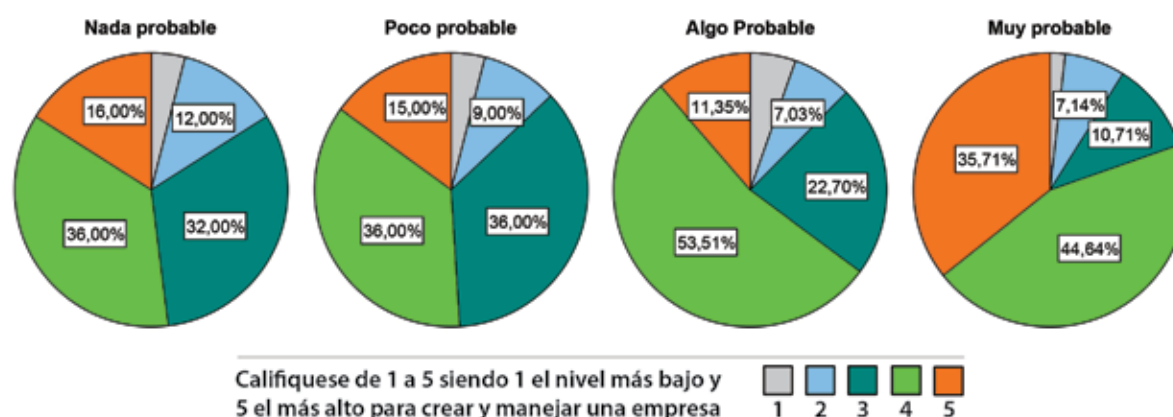


Figura 11. Probabilidad de emprender y autoevaluación de cualidades emprendedoras en los aprendices del CSF. Elaboración propia mediante software SPSS.

Tabla 14.

Probabilidad de emprender y autoevaluación de cualidades emprendedoras en los aprendices del CSF.

		Califíquese de 1 a 5 siendo 1 el nivel más bajo y 5 el más alto para crear y manejar una empresa	¿Cuál es la probabilidad de crear empresa propia en los próximos tres años?
Califíquese de 1 a 5 siendo 1 el nivel más bajo y 5 el más alto para crear y manejar una empresa	Correlación de Pearson	1	,154**
	Sig. (bilateral)		,003
	N	366	366
¿Cuál es la probabilidad de crear empresa propia en los próximos tres años?	Correlación de Pearson	,154**	1
	Sig. (bilateral)	,003	
	N	366	400

Nota: Los aprendices que valoran más sus propias cualidades como emprendedor tienen mayor probabilidad de emprender. Por cada unidad que valoran más sus cualidades aumenta en 0,154 la valoración que le da a la probabilidad de emprender en los próximos tres años. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas). Fuente. Cálculos de los autores a partir de encuestas aplicadas a los aprendices. Elaboración propia mediante software SPSS.

Correlación entre la calificación personal y la forma en que valora a sus compañeros para crear empresa

También se evidencia una correlación positiva entre la calificación personal y la forma en que valora a sus compañeros (ver pregunta 26 y pregunta 30 de la encuesta anexa).

Lo cual significa que cuanto más una persona valore sus capacidades de emprendimiento más considera que las personas que lo rodean también poseen cualidades similares. Esto nos sugiere que si se quiere fomentar la asociatividad es necesario comenzar por desarrollar el reconocimiento de habilidades propias en el aprendiz, para que al estar seguro de sí mismo actúe con seguridad en el entorno frente a los demás y pueda formar alianzas.

Tabla 15.

Calificación personal y la forma en que valora a sus compañeros para crear empresa.

Correlaciones		Cuando culmine su programa de formación, usted cree que la mayoría de los aprendices podrán, tendrán o estarán en capacidad de:				
Califíquese de 1 a 5 siendo 1 el nivel más bajo y 5 el más alto para crear y manejar una empresa		Crear y dirigir una empresa con alto potencial de crecimiento	Dirigir una pequeña empresa	Experiencia en la creación de nuevas empresas	Gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio	Capacidad de organizar recursos necesarios para crear una empresa
		,273**	,258**	,288**	,226**	,301**
		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	355	356	353	355	358

Nota: La correlación obtenida indica que una persona cuanto más confía en sus propias habilidades también tiende a creer que los demás también tienen las habilidades por cada unidad en que el aprendiz se valore mejor aumenta la valoración o la forma en que se califica y aquella que le da a los demás aprendices; es decir, el aprendiz crea que tanto él como la mayoría de sus compañeros podrán, tendrán o estarán en capacidad de manejar y dar inicio a su iniciativa empresarial (creación de empresa). ** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas). Fuente. Cálculos de los autores a partir de encuestas aplicadas a los aprendices. Elaboración propia mediante software SPSS.

Aprendices que tienen empresa vs. dinero que se requiere para crear empresa

Cuando se les preguntó a los aprendices si consideraban que para crear empresa no se requería dinero o se requería mucho dinero y luego se compara esta respuesta con los aprendices que tienen

empresa (Ver pregunta 28 y pregunta 31 de la encuesta anexa). Los resultados son los siguientes:

Los resultados de la figura 12 indican que un aprendiz que tiene empresa, da menor importancia al dinero en un 56,82%, frente a los aprendices que no tienen empresa y que creen que la variable dinero es dominante 74,12%.

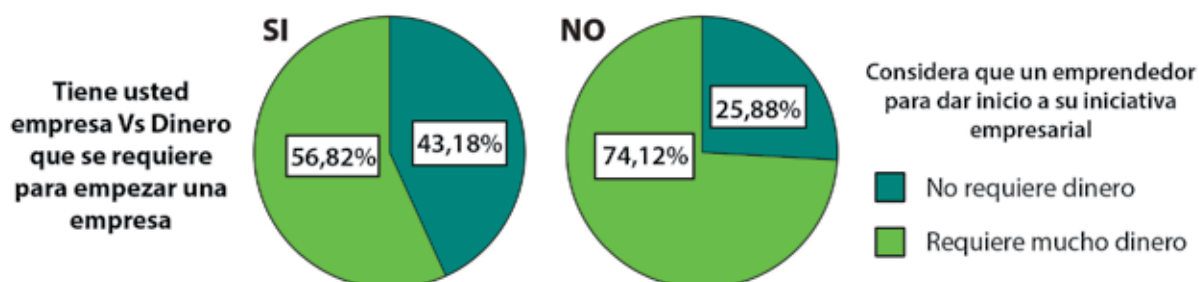


Figura 12. Aprendices que tienen empresa vs. Dinero que se requiere para crear empresa. Elaboración de los autores mediante software SPSS.

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

Esto genera la necesidad de fortalecer a través del contacto con empresarios a los aprendices para que puedan cambiar esta visión que limita el emprendimiento,

pues como se observa en los resultados a la pregunta 23, que los aprendices consideran que los excesivos requisitos y costos para crear empresa son el mayor obstáculo.

Tabla 16.

Correlación entre los aprendices que tienen actualmente un negocio y su consideración sobre que un emprendedor para dar inicio a su iniciativa empresarial se requiere dinero.

		Considera que un emprendedor para dar inicio a su iniciativa empresarial se requiere dinero.	¿Usted tiene un negocio actualmente?
Considera que un emprendedor para dar inicio a su iniciativa empresarial se requiere dinero	Correlación de Pearson	1	,287**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	400	400
¿Usted tiene un negocio actualmente?	Correlación de Pearson	,287**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	400	400

Nota: La correlación obtenida indica que si una persona tiene empresa pensará con mayor frecuencia que no se requiere dinero para dar inicio a su iniciativa empresarial. **. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas). Fuente. Cálculos de los autores a partir de encuestas aplicadas a los aprendices. Elaboración propia mediante software SPSS.

Perfil del Aprendiz – Centro de Servicios Financieros

Con base en las estadísticas obtenidas a través de la encuesta, el perfil del aprendiz del CSF, es el siguiente: el 62,3% de los aprendices tienen entre 18 y 26 años, el 54,3% pertenece al estrato socioeconómico 2, el 49,3% no tiene personas a cargo, el 61,5% tiene como último estudio realizado el bachillerato, el 47,8% devenga menos de un salario mínimo mensual y el 49,5% no se encuentra trabajando. El 58,2% escogió como modalidad de etapa productiva contrato de aprendizaje y el 40,5% no conoce programas de emprendimiento, sólo el 34% conoce el Fondo Emprender.

El 47% de los aprendices del Centro de Servicios Financieros está dispuesto a iniciar empresa con miembros de su núcleo familiar, esta empresa estaría en el sector comercio ya que un 55% de los aprendices así lo manifestaron. El aprendiz del CSF considera que los excesivos requisitos y costos para crear empresa en un 31% y el temor a fracasar en el corto plazo con un 28% son los principales obstáculos para crear empresa en el país. Las principales aspiraciones de los aprendices en este momento son

académicas con un 36% y laborales con un 34% de las respuestas. En relación con la forma en que perciben el entorno un 76% de los aprendices respondió que la mayor probabilidad al iniciar un negocio es que este triunfe lo cual refleja optimismo para la creación de empresa. Aunque solo un 11,5% de los aprendices tiene empresa actualmente lo que deja un gran potencial para el emprendimiento

En relación con la intención de emprender (*ver pregunta 19 de la encuesta anexa*), se muestra el resultado por programa en la *tabla 17*, los porcentajes de los aprendices que contestaron que era muy probable que crearan empresa en los próximos tres años, ellos son considerados con alto interés e intención de emprender en el corto plazo.

Los programas relacionados con la gestión empresarial, administrativa y de negocios, ocupan los primeros lugares con una alta intención por encima del 20% de los aprendices. Sin embargo, dado que el SENA CSF es una unidad y que el componente de emprendimiento es transversal, es necesario revisar la forma en que se está orientando la competencia a los aprendices de todas las coordinaciones académicas, pues como componente transversal a la formación se debe fortalecer desde el ámbito pedagógico.

Tabla 17.
Intención de emprender por programa de formación

Programa	Alta intención de emprender
Gestión Empresarial	24%
Asistencia Administrativa	21%
Gestión de Negocios	21%
Gestión Integral del Riesgo en Seguros	20%
Formulación de Proyectos	17%
Análisis y Desarrollo de Sistemas de información	15%
Contabilidad y Finanzas	13%
Gestión de Negocios Fiduciarios	11%
Gestión Bancaria y de Entidades Financieras	8%
Gestión Financiera y de Tesorería	4%
Gestión Integral en Fondos de Pensiones y Cesantías	0%

Nota: Elaboración de los autores.

Conclusiones y recomendaciones

El presente documento permite identificar las características emprendedoras de los aprendices del SENA – CSF que servirán para mejorar las políticas para la apropiación de las competencias relacionadas con el emprendimiento en el centro.

Los aprendices del CSF poseen características diferentes al promedio de la población colombiana para el emprendimiento y por tal razón la metodología de enseñanza en el Centro de Servicios Financieros debe tomarlas en cuenta y utilizarlas en la orientación de esta competencia en los diferentes programas de formación que ofrece.

El mayor nivel educativo de los aprendices del CSF en relación el promedio para Colombia hace que la intención de emprender sea menor; sin embargo, estos conocimientos deben aprovecharse para el emprendimiento de empresas con mayor probabilidad de éxito.

Existe un alto grado de desconocimiento de entidades que apoyan el emprendimiento lo cual desestimula a los aprendices a iniciar empresa ya que la mayoría considera que el dinero es un factor clave para iniciar una empresa.

La principal motivación para crear empresa en los aprendices es para mejorar sus ingresos actuales,

que unido a la creencia de que se requiere mucho dinero para emprender y al desconocimiento de organizaciones de apoyo al emprendimiento, dificultan el tomar la decisión de iniciar una empresa.

Un 88% de los aprendices no tiene un negocio actualmente, principalmente porque sus aspiraciones son académicas y laborales, también por la percepción de los excesivos trámites y costos asociados y el miedo a fracasar. Es necesario aprovechar este potencial para la generación de emprendimientos.

Un 55% de los aprendices que son considerados empresarios intencionales piensa crear la empresa en el sector de comercio, el cual de acuerdo a la Cámara de Comercio presenta mayor porcentaje de cierre de empresas que de creación. De acuerdo a lo anterior, es necesario direccionar las ideas de negocio a sectores más prometedores.

Cuanto más favorable sea la forma de contrato laboral que tenga un aprendiz mayor será la probabilidad de crear empresa. Es decir, que los aprendices que están en peores condiciones laborales son a la vez los que menor intención de emprender tienen. Por consiguiente, la población más vulnerable en términos laborales tiene menor probabilidad de emprender, por lo tanto es necesario desarrollar mecanismos para facilitar el emprendimiento en estos aprendices y mejorar de esta manera sus condiciones.

Es pertinente, una investigación del centro, que permita calcular la tasa de actividad empresarial en las dos últimas fases de la tubería empresarial; es decir, en la etapa de empresario nuevo y de empresario establecido.

Es pertinente, una investigación del centro que permita analizar las causas de la discontinuidad empresarial que se mide por el porcentaje de personas que han cerrado, vendido, discontinuado o abandonado una actividad empresarial que tenían en funcionamiento por cualquier causa. No necesariamente indica fracaso o falla de la actividad empresarial. (Varela et.al., 2015)

Esta investigación, permitirá en los semilleros de investigación de la línea de emprendimiento y empresarismo, continuar con dos tipos de investigación o estudios: a) Investigar las tendencias, percepciones y comportamientos en torno al emprendimiento de forma trimestral, o sea se convierte en una investigación de tracto sucesivo b) Permitirá investigar la tasa de actividad empresarial en las dos últimas fases; es decir, en las etapas 5 y 6 empresario nuevo y empresario establecido respectivamente.

Los aprendices no conocen sobre las instituciones y entidades que hacen parte del Ecosistema de Emprendimiento en Colombia, pero alarma el hecho de que muchos no conozcan si quiera Fondo Emprender; es necesario generar acciones académicas y de sensibilización con relación al emprendimiento.

En este marco de resultados, se recomienda al Centro de Servicios Financieros:

- Introducir en sus desarrollos curriculares actividades que permitan el estímulo y desarrollo de los valores propios del espíritu empresarial. Ello debe incluir visitas de los aprendices y los instructores a las empresas, y de los empresarios al ambiente de formación para presentar sus experiencias empresariales; adicionalmente, la visita de conferencistas y líderes en emprendimiento.
- Fortalecer los procesos de inducción pues la modalidad de proyecto productivo se está dejando de lado y los aprendices en su mayoría están optando por contrato de aprendizaje y la pasantía.

- Contar con la base de datos de los aprendices que optan por la modalidad de proyecto productivo en su etapa productiva y asignar a un instructor con experiencia en la formulación de proyectos para que se remitan aquellos de mayor viabilidad técnica y económica a la unidad de emprendimiento del Centro de Servicios Financieros y a otras entidades del ecosistema de emprendimiento.

- Coadyuvar en la actualización de los instructores, en un ciclo de formación en espíritu empresarial, que puede liderar la Unidad de Emprendimiento y otras entidades que conforman el Ecosistema de emprendimiento, con el propósito de que cimenten ideas de creación de empresa en sus aprendices.

- Participar y organizar eventos en materia de emprendimiento, que permitan integrar a la comunidad académica en torno a estos escenarios y su importancia para la dinámica empresarial colombiana.

- Realizar convenios o alianzas con gremios empresariales para mejorar las relaciones del sector educativo-Centro de Servicios Financieros y el sector empresarial para permitir visitas en las empresas.

- Generar estrategias que permitan el desarrollo de textos y material didáctico que promocio- ne y fortalezcan la formación en emprendimiento de los programas del centro.

- Propiciar escenarios que permitan analizar oportunidades de emprendimiento y formular ideas de negocio con base a las necesidades que le plantea el entorno próximo en el cual se encuentran inmersos los aprendices y los retos económicos, sociales y políticos del orden mundial.

Es pertinente, una investigación del centro y del SENA, sobre los egresados y su impacto en el sector productivo. De esta manera se pueden focalizar esfuerzos en aquellos que se encuentran desempleados y que pueden aprovechar diversas líneas de apoyo, asesoría y financiación dentro del ecosistema de emprendimiento.

Referencias bibliográficas y documentales

Cámara de Comercio de Bogotá. (2013). *Dinámica empresarial 2013*. (D. d. Conocimiento, Recopilador) Facatativá y Girardot, Colombia.

Cárdenas, M. J. (26 de septiembre de 2011). El FEM y el reto de la innovación. Obtenido de <http://www.portafolio.co/columnistas/el-fem-y-el-reto-la-innovacion>

Carmen, C. T., & Viveros, H. F. (marzo de 2015). (L. Gentium, Productor, & Grupo de investigación Azimut) Obtenido de Unicatólica. Fundación Universitaria Católica: http://files.gerenciadeproyectos-ctc.webnode.es/200000029-a9e07aad3/Evolucion_conceptual_del_emprendimiento.pdf

DANE. (2007). Encuesta continua de hogares (2001-2006). Bogotá, Colombia: Dirección de metodología y producción estadística- DIMPE.

Departamento Nacional de Planeación. (2015). *Bases del Plan Nacional de Desarrollo - todos por un nuevo país*. Bogotá: Coordinación editorial-Departamento Nacional de Planeación.

Gámez Gutiérrez, J. (2013). *Emprendimiento y creación de empresas: Teoría, modelos y Casos*. Colombia. Bogotá: Universidad de la Salle.

GEM. (2014). *Dinámica empresarial colombiana*. Universidad Icesi, Universidad Pontificia Javeriana Cali, Universidad del Norte, Universidad de los Andes, International Development Research Centre. Colombia: Atelier 33.

Jiménez, C. R. (2007). Emprenderismo, acción gubernamental y academia. *Revista Innovar Journal Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 89.

Kazmier, L. (1993). *Estadística aplicada a la administración y a la economía*. McGraw-Hill.

Kazmier, L. (1996). *Estadística aplicada a la administración y a la economía*. México: McGraw-Hill.

Marulanda Valencia, F. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de administración*, 30(51), 97.

Marulanda Valencia, F. (2014). Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor. *Cuadernos de administración*, 30(51), 97.

Moujan, H. (2006). *Cómo desarrollar microemprendimientos*. Buenos Aires: Longseller.

Nueno, P. (2009). *Emprendimiento hacia el 2020 y sus artistas. Una renovada perspectiva global del arte de crear empresas*. Barcelona: Deusto.

Quiroga, R. F. (2014). *Panorama del ecosistema de emprendimiento de Bogotá*. Bogotá: Impact-A.

SENA. (2015). Centros de formación. Obtenido de <http://mgiportal.sena.edu.co/PortalCentros+de+Formaci%C3%B3n+Profesional/>

Varela, R. (2014). *Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá: Pearson.

Varela, R., Moreno, J., & Bedoya, M. (2015). *GEM Colombia 2006-2013 (1 ed.)*. (M. B. Moreno, Ed.) Cali, Colombia: Universidad Icesi-Santiago de Cali.

Varela, R., Moreno, J., & Bedoya, M. (2015). *GEM Colombia 2006-2013*. Santiago de Cali.

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

Encuesta aprendiz

Centro de Servicios Financieros

Línea de investigación emprendimiento

Grupo de investigación

Coordinación Economía Financiera y de Gestión

Fecha: Marzo de 2015

Estimado aprendiz-SENA

Le invitamos a contestar la siguiente encuesta que tiene como objetivo realizar una caracterización de los aprendices del Centro de Servicios Financieros con relación al emprendimiento.

Marque con una x una sola opción:

1. Edad:

*Menor de 18 años	
*Entre 19 – 26 años	
*Entre 27 – 35 años	
*Entre 36 - 40 años	
*Más de 40 años	

2. Con base en su factura de Codensa ¿Cuál es el estrato que aparece?:

1	
2	
3	
4	
5	
6	

3. ¿Cuántas personas tiene a cargo?

1-2	
3-4	
Más de 4	
Ninguna	

4. ¿Cuál fue el último Título Académico obtenido?

Bachillerato	
Técnico	
Tecnólogo	
Especialización tecnológica	
Profesional	
Postgrado	
Otro	

5. Marque con una x el Programa de formación en el cual se encuentra inscrito.

TECNÓLOGO EN FORMULACIÓN DE PROYECTOS	
TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE NEGOCIOS	
TECNÓLOGO EN GESTIÓN EMPRESARIAL	
TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS	
TECNÓLOGO EN GESTIÓN FINANCIERA Y DE TESORERÍA	
TECNÓLOGO EN GESTIÓN BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS	

TECNÓLOGO EN GESTIÓN INTEGRAL DEL RIESGO EN SEGUROS	
TECNÓLOGO EN ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN	
TECNÓLOGO EN GESTIÓN INTEGRAL EN FONDOS DE PENSIONES Y CESANTÍAS	
TÉCNICO EN ASISTENCIA ADMINISTRATIVA	
TÉCNICO EN ASESORÍA COMERCIAL Y OPERACIONES DE ENTIDADES FINANCIERAS	

6. En su proceso de formación ¿en qué trimestre se encuentra en este momento?

I Trimestre	
II Trimestre	
III Trimestre	
IV Trimestre	
V Trimestre	
VI Trimestre	

7. ¿En qué jornada se encuentra inscrito?

Diurna	
Nocturna	
Fin de semana	

8. ¿Cuál es la modalidad que usted escogió de etapa productiva?

Monitoría	
Vínculo laboral	
Pasantías	
proyecto productivo	
Contrato de aprendizaje	

9. ¿Cuál es su nivel de ingresos en Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes (SMLMV)?

Menos de 1 SMLMV	(Menos de \$ 644.350)	
Entre 1 – 2	(\$ 644.350 - \$1.288.700)	
Entre 2 – 3	(\$1.288.700 - \$1.933.050)	
Entre 3 – 4	(\$1.933.050 - \$ 2.577.400)	
Más de 4	(\$2.577.400 en adelante)	

10. ¿Se encuentra actualmente trabajando?

SI	
NO	

11. En caso de estar trabajando ¿Cuánto tiempo lleva en ese puesto/empresa?

Menos de 1 mes	
1 - 3 meses	
4 - 6 meses	
6 meses - 1 año	
1- 3 años	
Más de 3 años	

12. En caso de estar trabajando ¿Cuál es su situación actual?

Asalariado sector privado	
Asalariado sector público	
Trabajador por cuenta propia formal	
Trabajador por cuenta propia informal	
Otro	

13. En caso de estar trabajando ¿Qué tipo de contrato posee?

Contrato a término fijo	
Contrato a término indefinido	
Contrato de prestación de servicios	
Contrato a destajo	

14. ¿Qué tan satisfecho se sentía o se siente con el ingreso laboral percibido por su trabajo?

*Nada satisfecho	
*Poco satisfecho	
*Parcialmente satisfecho	
*Satisfecho	
*Muy Satisfecho	

15. ¿Qué programas de gobierno distrital o nacional conoce actualmente en materia de emprendimiento?

Programa Ventures	
Misión Bogotá	
Bogotá Emrende	
Fondo Emrender	
Parquesoft Bogotá.	
Red Nacional de Ángeles Inversionistas –Fundación Bavaria	
INNPULSA.	
Otras	
Todas	
Ninguna	

16. ¿Es el inicio de una empresa una opción deseable de carrera?

SI	
NO	

17. ¿Tienen los empresarios un alto estatus social?

SI	
NO	

18. ¿Considera que hay mucha atención de los medios de comunicación hacia la actividad empresarial?

SI	
NO	

19. Con relación a trabajar de manera independiente ¿Cuál es su probabilidad de crear empresa propia en los próximos 3 años?

Nada probable	
Poco probable	
Algo probable	
Muy probable	

20. En caso de crear empresa con quién estaría dispuesto a iniciarla.

Sólo	
Con miembros de su núcleo familiar	
Con personas de su entorno laboral	
Con sus amigos	

21. Si piensa crear empresa en los próximos tres años ¿en qué sector estaría enmarcada esa nueva empresa?

Industrial	
Comercial	
Construcción	
Transporte	
Agropecuario	
Explotación de minas y canteras	
Servicios	
Otro	

22. ¿Alguno de sus padres tiene o ha tenido empresa?

SI	
NO	

23. ¿Cuál cree que es el mayor obstáculo para crear empresa en el país?

Bajo acceso de los jóvenes a créditos de emprendimiento	
Poco interés por parte de los jóvenes en crear empresa	
Excesivos requisitos y costos para crear empresa	
Temor a fracasar en el corto tiempo	
Ninguno	

24. ¿Ha concebido recientemente alguna oportunidad de creación de empresa en el área donde vive?

SI	
NO	

Características emprendedoras de los aprendices del Sena, Centro de Servicios Financieros

Lida Yamile Álvarez Fonseca, Katherine Rocío Matiz Ávila, Oscar Rodolfo Pérez Vargas

25. ¿Cuál es su principal aspiración en éste momento?

Empresarial	
Laboral	
Académica	
Otras Aspiraciones	

26. Califíquese de 1 a 5, siendo uno (1) el nivel más bajo, no tener capacidad para crear y manejar una empresa y cinco (5), el nivel más alto, total capacidad para crear y manejar una empresa.

	1 totalmente en desacuerdo	2 Parcialmente en desacuerdo	3 Ni de acuerdo ni desacuerdo	4 Parcialmente De acuerdo	5 Totalmente de acuerdo
Capacidad para crear y manejar una empresa.					

27. Considera usted que al iniciar un negocio es mayor la probabilidad de:

Que triunfe	
Que fracase	

28. ¿Usted tiene un negocio actualmente?

SI	
NO	

29. ¿Usted tiene alguna intención o ha realizado acciones para la creación de empresa?

SI	
NO	

30. Marque con una x en el cuadro de calificación. Se califica de 1 a 5, siendo uno (1) totalmente en desacuerdo y cinco (5) totalmente de acuerdo. Cuando culmine su programa de formación usted cree que la mayoría de los aprendices podrán, tendrán o estarán en capacidad de:

	1. Totalmente en desacuerdo	2. Parcialmente en desacuerdo	3. Ni de acuerdo ni desacuerdo	4. Parcialmente De acuerdo	5. Totalmente de acuerdo
Crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.					
Dirigir una pequeña empresa.					
Experiencia en la creación de nuevas empresas					

Gran capacidad de reacción ante buenas Oportunidades de negocio					
Capacitado para organizar los recursos necesarios para crear una empresa					

31. Considera que un emprendedor para dar inicio a su iniciativa empresarial:

No requiere dinero	
Requiere mucho dinero	

32. Marque con una x en el cuadro de calificación. Se califique de 1 a 5 siendo 1 nada importante y 5 totalmente importante, para que usted tome la decisión de emprender un negocio.

	1 Nada importante	2 Poco importante	3. Importante	4 Muy importante	5. Totalmente importante
Motivación					
Autorrealización					
Contribuir a la sociedad					
Modelos de rol					
Independencia					
Mejorar ingresos					
Enriquecerse					
Seguir la tradición familiar					
Estatus social					

Muchas gracias por su tiempo